



#	Fortalezas
1	Expertise en analítica de datos: Conocimiento avanzado en inteligencia de negocios y herramientas de visualización como Power BI
2	Enfoque en sostenibilidad: Modelo de negocio alineado con tendencias en sostenibilidad (filosofía cero papel, soluciones en la nube, métricas ESG).
3	Capacidad de personalización: Soluciones adaptadas a la madurez digital de cada cliente.
4	Red de contactos: Posibles alianzas estratégicas con incubadoras, aceleradoras y proveedores tecnológicos.
5	Diversificación tecnológica: Uso flexible de diferentes plataformas y tecnologías sin depender de un único fabricante.
6	Metodología estratégica: Aplicación de técnicas de visualización de sistemas y refinamiento de modelos de negocio.

#	Debilidades
1	Resistencia al cambio: Dificultad para convencer sobre el valor de la analítica.
2	Recursos financieros limitados: Dependencia de inversión externa para infraestructura inicial.
3	Necesidad de talento especializado: Desafíos para encontrar profesionales con habilidades avanzadas en analítica y sostenibilidad.
4	Competencia con herramientas de autoanalítica: Riesgo de sustitución por plataformas como Power BI o Tableau sin necesidad de consultoría externa.
5	Tiempo de penetración en el mercado: Creación de confianza en clientes potenciales requiere un período prolongado de validación.

#	Oportunidades
1	Creciente demanda de analítica de datos: Especialmente en sectores como banca, salud, agricultura y comercio minorista en Colombia.
2	Apoyo institucional: Políticas gubernamentales favorables para la transformación digital.
3	Tendencias de sostenibilidad: Mayor preferencia por soluciones que reduzcan la huella ambiental y optimicen procesos.
4	Necesidad de capacitación: Muchas empresas requieren formación en analítica, lo que abre oportunidades para cursos y consultoría.
5	Adopción de analítica de datos.
6	Inversiones y fondos de emprendimiento: Posibilidad de acceder a financiamiento mediante incubadoras, aceleradoras, capital semilla y fondos gubernamentales.

#	ESTRATEGIA
E1	Alianzas estratégicas con incubadoras y aceleradoras: Facilitar el acceso a financiamiento y clientes en etapa inicial.
E2	Diferenciación por sostenibilidad: Destacar el impacto ambiental positivo de nuestras soluciones.
E3	Cursos y capacitación para empresas medianas: Reducción de resistencia al cambio mediante educación en analítica de datos.
E4	Expansión de servicios con IA y Blockchain: Incorporar tendencias tecnológicas emergentes para fortalecer la propuesta de valor.

#	ESTRATEGIA
E1	Acceso a fondos de capital semilla: Participar en programas de MinTIC, Apps.co y fondos privados para cubrir costos iniciales.
E2	Modelo de negocio con esquema freemium: Ofrecer herramientas gratuitas básicas para atraer clientes y fomentar adopción gradual.
E3	Plan de formación interno: Crear programas para capacitar talento local en analítica avanzada y sostenibilidad.

#	Amenazas
1	Alta competencia: Empresas consolidadas y freelancers independientes que ofrecen servicios similares.
2	Incertidumbre económica y tributaria: Reformas que pueden afectar la rentabilidad del negocio.
3	Limitaciones de presupuesto de clientes: Medianas empresas y startups pueden tener restricciones para invertir en soluciones avanzadas.
4	Dinamismo tecnológico: Evolución constante de nuevas herramientas puede generar obsolescencia rápida.
5	

#	ESTRATEGIA
E1	Estrategia de segmentación: Personalizar servicios para nichos específicos como startups tecnológicas y empresas medianas.
E2	Cumplimiento normativo riguroso: Implementación de protocolos avanzados de privacidad y seguridad de datos.
E3	Desarrollo de servicios de consultoría en madurez digital: Ayudar a clientes a hacer una transición progresiva hacia la analítica de datos.

#	ESTRATEGIA
E1	Modelo de precios flexible: Ofrecer esquemas de pago por uso o suscripción adaptada al tamaño de la empresa.
E2	Expansión del soporte técnico: Garantizar acompañamiento constante para minimizar barreras de adopción.
E3	Diversificación de servicios: Incorporar asesoría en transformación digital, métricas ESG, y soluciones móviles para ampliar mercado.